

Wojciech Sadkowski
Uniwersytet Jagielloński

Oferta sektora bankowego dla małych i średnich przedsiębiorstw w czasach kryzysu gospodarczego w Polsce

The offer of the banking sector to small and medium-sized Polish enterprises during a crisis

Streszczenie

Podstawą sprawnego funkcjonowania gospodarki jest dobra współpraca przedsiębiorstw z bankami, przynosząca obustronne korzyści dla zainteresowanych podmiotów, mająca szczególnie istotne znaczenie w czasach kryzysu. Sektor MŚP stał się na tyle atrakcyjny, a banki w takim stopniu zainteresowały się obsługą firm z tego sektora, że współpraca na linii bank – przedsiębiorstwo zaczyna przynosić coraz lepsze rezultaty. Jednym z mierników tej współpracy jest wielkość akcji kredytowej banków dla przedsiębiorstw, która w 2011 r. znacząco wzrosła (o 14,2%) w porównaniu z 2010 r. Poznanie specyfiki rynku międzybankowego (w czterech obszarach: prowadzenia rachunku bankowego, udzielania kredytów, wydawania i obsługi kart płatniczych oraz internetowej obsługi klienta) jest gwarancją zrozumienia istoty strategii banków i zależności występujących w polskiej gospodarce między podmiotami kredytującymi, które kreują podaż kredytów, a kredytobiorcami – małymi i średnimi podmiotami, które tworzą prawie 50% PKB oraz dają zatrudnienie dla ponad 2/3 zatrudnionych w Polsce.

Abstract

Fruitful cooperation between banks and businesses, which not only benefits stakeholders, but also provides aims particularly important in times of crisis, is the basis for efficient functioning of the economy. The SME sector has become so attractive, and banks are currently so interested in supporting companies from that sector, that co-operation between banks and businesses is beginning to yield much improved results. The amount of bank lending to businesses, which in 2011 increased significantly (by 14.2%) compared to 2010, is one of the measures of this cooperation. Comprehension of the specifics of the interbank market (in four areas – maintaining a bank account, lending, issuing and processing of payment cards, and online customer services) creates understanding of the banks' strategies, and relationships that occur within the Polish economy, between funders, which create supply of credit, and borrowers – small and medium-sized entities that make up almost 50% of the GDP, and provide employment for more than two-thirds of employees in Poland.

Słowa kluczowe: bank; kredyt; małe i średnie przedsiębiorstwo; współpraca

Key words: bank; credit; small and medium-sized enterprises; cooperation

Wprowadzenie

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) pełni w polskiej gospodarce bardzo ważną funkcję. Odpowiada za tworzenie prawie 50% PKB, daje zatrudnienie 2/3 wszystkich pracujących, przyczynia się do wzrostu przedsiębiorczości oraz konkurencyjności. Najpoważniejszą

barierą rozwojową dla podmiotów tego sektora jest utrudniony dostęp do kapitału. Trudności w jego pozyskaniu wynikają z dużej niepewności, która wiąże się z dążeniem do technologicznego rozwoju, innowacji oraz niemożności dokładnego szacunku rozmiarów inwestycji tak, aby firma generowała zyski. Decydującym czynnikiem utrudniającym zdobycie kapitału jest więc związane z tym sektorem wysokie ryzyko.

W zdecydowanej większości przypadków (64,8%) mikro-, małe i średnie podmioty są skazane tylko i wyłącznie na swoje fundusze (PARP, 2011). Niewystarczająca wielkość własnych nakładów inwestycyjnych powoduje, że firmy te sięgają po zewnętrzne strumienie kapitału, wśród których dużą popularnością cieszą się kredyty bankowe – udzielane na krótki, długi termin, zarówno w rachunku bieżącym, jak i kredytowym, inwestycyjne i obrotowe. Rozważania zawarte w niniejszym referacie oparte są na przekonaniu, że dobra współpraca banku z przedsiębiorstwem może przynieść korzyści obustronne i zapewnić długotrwałe relacje biznesowe, gwarantując dla podmiotu gospodarczego sprawdzone źródło kapitału i rozwój, a dla banku – pewny dochód i dobrą reklamę na rynku konkurującym o klienta korporacyjnego.

Bank i jego współpraca z przedsiębiorstwem

Działalność, którą prowadzi bank w zakresie obsługi klienta firmowego, można podzielić na kilka obszarów, takich jak:

- bieżąca obsługa przedsiębiorstwa (realizowana przez rachunek bieżący – należności wpływające od odbiorców za sprzedane towary, usługi, wypłata wynagrodzeń, pokrywanie zobowiązań, kredyt w rachunku bieżącym, lokowanie wolnych środków pieniężnych),
- lokowanie wolnych środków pieniężnych w różnych formach (lokata, papiery wartościowe),
- pozyskiwanie źródeł finansowania na działalność bieżącą i inwestycyjną (emisja bonów komercyjnych, pożyczki krótkoterminowe, kredyt bankowy, leasing, faktoring) (Grzywacz, 2006),
- obsługa w zakresie realizowania rozliczeń pieniężnych (realizowanie rozliczenia z zagranicą – akredytywa, inkaso dokumentowe, skup i sprzedaż waluty, gwarancja),
- doradztwo finansowe.

Dla banków małe i średnie przedsiębiorstwa są grupą podmiotów, która po ostatnim kryzysie z lat 2007–2009 okrzepła, posiada stabilną sytuację finansową oraz jest nastawiona na rozwój i ekspansję. Równie ważne jak stabilizacja finansowa jest otwarcie firm na nowoczesne usługi – bankowość online czy innowacyjne rozwiązania technologiczne. Coraz lepszy dostęp do firmowych baz danych ułatwia przyznawanie firmom kredytów. Rosnąca konkurencja na rynku w walce o klienta korporacyjnego powoduje wzrost jakości usług i obniżenie kosztów; banki w celu pozyskania małych i średnich podmiotów decydują się na wprowadzenie usług, które stają się wymogiem i koniecznością w XXI wieku (szybki kredyt – procesowany w ścieżce internetowej, obniżenie kosztów transakcji międzynarodowych, rozwijanie ofert firmowych kart kredytowych – obciążeniowych i przedpłaconych, rozwój trade finance, atrakcyjny kurs wymiany walut i zabezpieczenia się przed ryzykiem kursowym) (Styczek, 2012).

Pomimo rozwoju sektora usług bankowych dla firm, w dalszym ciągu spora grupa małych i średnich przedsiębiorstw nie jest zainteresowana ofertą bankową, co wynika:

- ze zbyt dużych żądań bankowych dotyczących zabezpieczeń,
- ze skomplikowanych i żmudnych procedur ubiegania się o kredyty,
- z niskiej zdolności kredytowej lub jej braku,
- za wysokich opłat i prowizji bankowych, a także wygórowanego oprocentowania,
- z długiego okresu oczekiwania na podjęcie decyzji przez bank,
- niekompetentnej obsługi bankowej (Korenik, 2006).

Również banki mają zastrzeżenia do wiarygodności kredytowej swoich potencjalnych klientów, dotyczące:

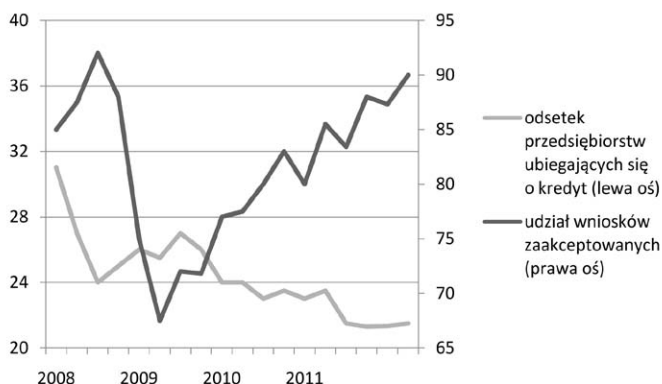
- w wielu przypadkach niedostarczania kompletnych sprawozdań finansowych,
- niskiej rentowności i płynności w działaniu,
- słabej odporności na impulsy rynkowe,
- małych kapitałów własnych,
- niemożliwości zaoferowania przez MŚP zabezpieczenia adekwatnego do wielkości kredytu.

Przedstawienie problemów związanych ze współpracą banku z przedsiębiorstwem z punktu widzenia obu stron jest bardzo ważne dla pełnego zrozumienia się i nawiązania długotrwałej relacji, opartej na wzajemnym szacunku i partnerstwie biznesowym. Prawdziwe efekty takiego „związku” są widoczne i możliwe do oceny dopiero z perspektywy wielu lat. Budowanie wzajemnego zaufania jest tutaj sprawą kluczową – wiarygodność kredytowa i przejrzystość finansowa przedsiębiorstwa gwarantują również stabilność działalności banku, który ze sprawdzoną i solidną firmą może pójść na pewne ustępstwa cenowe (np. co do wysokości opłat ponoszonych przez danego klienta – opłat abonamentowych za bankowość elektroniczną, za prowadzenie rachunku walutowego, niższych kosztów przelewów międzybankowych). Bank przyjazny dla danego przedsiębiorstwa gwarantuje sobie tym sposobem znakomitą reklamę wśród potencjalnych klientów z tego obszaru.

Polski rynek kredytów przeznaczonych dla firm

Bardzo ważnym obszarem współpracy banku z podmiotem gospodarczym jest działalność kredytowa, dzięki której możliwy jest rozwój kredytobiorcy, przyczyniający się do wzrostu przedsiębiorczości oraz wprowadzania gospodarki na wyższy poziom. Sytuację na polskim rynku kredytowym prezentuje raport Narodowego Banku Polskiego o kondycji sektora przedsiębiorstw (NBP, kwiecień 2012). W raporcie tym wskazano odsetek podmiotów, które ubiegały się o kredyt, i rozpatrzonych pozytywnie wniosków w okresie pomiędzy 2008 r. a pierwszym kwartałem 2012 r. (ryc. 1). Widoczna jest tendencja spadkowa w liczbie firm, które ubiegały się o produkt kredytowy w badanym okresie czasu – odsetek ten spadł z poziomu 31% w 2008 r. do ok. 21,5% w czwartym kwartale 2011 r., przy czym ostateczna wielkość pozostała na podobnym poziomie od drugiego kwartału 2011 r. Takie zachowanie wynika z własnej oceny przedsiębiorstw na temat ich sytuacji finansowej – niepewne położenie powoduje zniechęcenie do zadłużania się.

Ryc. 1. Udział przedsiębiorstw ubiegających się o kredyt oraz odsetek pozytywnie rozpatrzonych wniosków kredytowych w latach 2008–2012



Źródło: NBP (kwiecień 2012).

Również w przypadku, gdy przyszłość gospodarcza jest coraz większą niewiadomą, podmioty nie widzą szans dla siebie na uzyskanie kredytu.

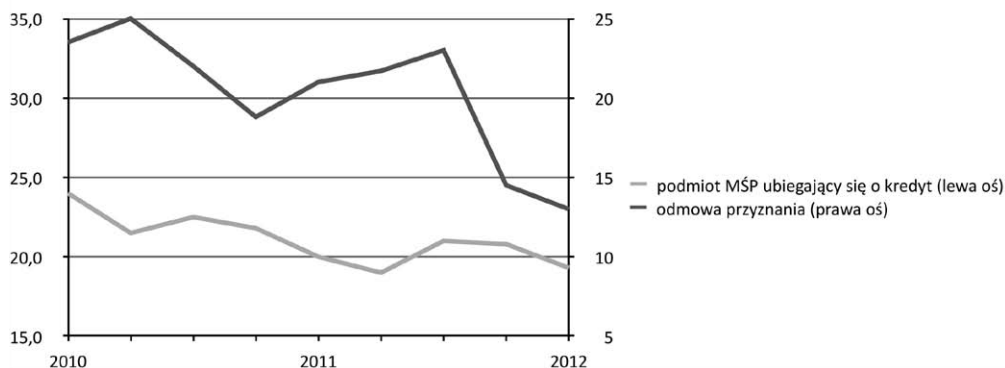
Analizując wykres, można także zaobserwować silną korelację pomiędzy decyzją banku o przyznaniu kredytu a koniunkturą na światowych rynkach finansowych. Na przełomie 2008 i 2009 r., gdy kryzys osiągnął swoje apogeum, banki przestały ufać sobie nawzajem i potencjalnym klientom, ograniczając tym samym akcję kredytową. Późniejsza poprawa nastrojów na rynkach spowodowała stopniowy wzrost liczby przyznawanych kredytów. Tak więc w okresie ograniczenia akcji kredytowej bardzo cierpiały przedsiębiorstwa, dla których taka sytuacja stanowiła kluczową barierę rozwojową. Sytuacja w 2010 i 2011 r. pokazuje, że zaufanie banków wraca do poziomu sprzed załamania, z czego korzysta również polska gospodarka. Niewielki spadek zaakceptowanych wniosków kredytowych w ostatnim kwartale 2011 r. nie był trwałą tendencją, co pokazał wzrost (o 1,5%) odsetka przedsiębiorstw, które kredyt uzyskały w pierwszym kwartale 2012 r.

Najistotniejszym powodem odmów przyznania finansowania dla podmiotów gospodarczych w pierwszym kwartale 2012 r. był brak zdolności kredytowej. Spośród firm, których wniosek o kredyt został odrzucony, aż 55% nie było zdolnych do przyszłego prawidłowego regulowania zobowiązań kredytowych, co stanowiło przyczynę odmowy rozpatrzenia wniosku. Jest to konsekwencja zaostrzenia polityki kredytowej przez banki wobec sektora MŚP w pierwszym kwartale 2012 r. w odpowiedzi na utrzymującą się niepewną sytuację gospodarczą (po raz pierwszy od początku 2010 r. banki podniosły marże na kredytach dla przedsiębiorstw, co ma związek z wyższym ryzykiem spadku koniunktury rynkowej).

Dla zobrazowania dostępności kredytów dla małych i średnich podmiotów została wykorzystana rycina nr 2. W latach 2010–2011 udział MŚP w ubieganiu się o finansowanie ze źródeł bankowych spadł z 24% do poniżej 10%. Równolegle zmniejszył się udział odrzuconych wniosków o kredyt, o który ubiegały się głównie podmioty będące w dobrej sytuacji ekonomicznej i optymistycznie oceniające przyszłą sytuację gospodarczą. Również wśród dużych spółek odnotować można tendencję spadkową odmowy udzielenia kredytu do poziomu 6–7%.

Dostępność kredytów dla sektora MŚP w ostatnich latach uległa poprawie – banki akceptują coraz więcej wniosków. Równocześnie jednak systematycznie spada liczba jednostek, które ubiegają się o to źródło finansowania, co ma związek z samoistną selekcją podmiotów. Na staranie się o zasób potrzebnych środków pieniężnych decydują się firmy, które mają sta-

Ryc. 2. Odsetek firm sektora MŚP ubiegających się o kredyt oraz udział zaakceptowanych wniosków kredytowych w IV kwartale 2011 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie NBP (2012, styczeń).

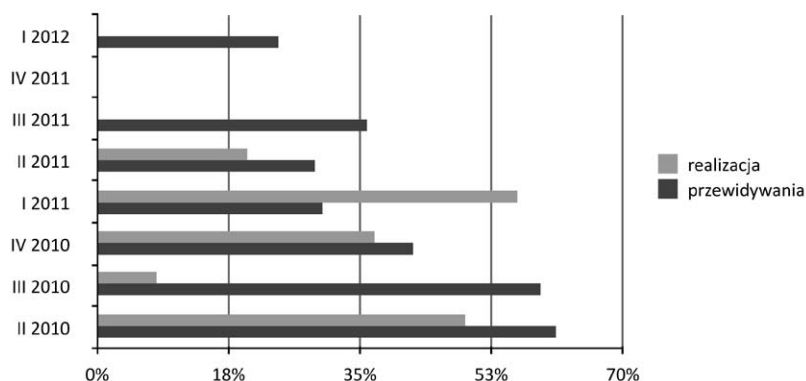
bilną sytuację finansową, patrzą z optymizmem na rozwój swojej działalności, a także oczekują dobrych wyników z gospodarki.

W obliczu drugiej fali kryzysu, która dotknęła gospodarkę globalną, a ze szczególną siłą uderzyła w gospodarkę krajów Unii Europejskiej, ważne jest przedstawienie reakcji polskiego rynku kredytowego dla przedsiębiorstw na zaistniałe wydarzenia. Dobrym zwierciadłem jest kształtowanie się popytu na kredyt, jaki wykazują podmioty gospodarcze (ryc. 3). Ankietowane banki nie wykazały istotnych zmian w popycie kredytów dla firm w czwartym kwartale 2011 r., natomiast w prognozie na pierwszy kwartał 2012 r. przewidywano wzrost popytu na kredyty krótkoterminowe, co jest pozytywną odpowiedzią w czasach narastającej niepewności. Pomimo zaostrzenia warunków kredytowych i kryzysu gospodarczego, który spowodował upadłość wielu podmiotów również w Polsce (sektor budowlany, branża turystyczna), widać, że wiara bankowców w siłę polskiej przedsiębiorczości i jej rozwój jest niezachwiana, a wręcz rośnie wraz z narastającymi zagrożeniami i niepewnością. Właśnie w czasach wysokiego ryzyka najłatwiej udowodnić jest, jak zdrowe są podstawy systemu gospodarczego i szkielet tworzący go w postaci małych i średnich przedsiębiorstw. Wzajemne zaufanie między bankami a kredytobiorcami z tego sektora jest gwarantem rozwoju przedsiębiorczości i świadczy o dużej dojrzałości i odporności na zewnętrzne wstrząsy.

Znając stopień dostępności kredytów udzielanych przez banki firmom i popyt na kredyty firmowe, niezbędne dla otrzymania pełnego obrazu tego rynku jest również zapoznanie się z różnymi rodzajami finansowania, które oferowane są dla zainteresowanych kredytobiorców. Różne formy produktów bankowych, z których korzystają MŚP, przedstawiono na rycinie 4.

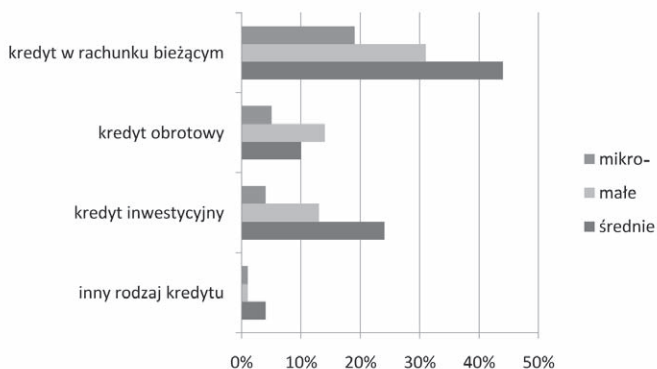
Jak wynika z danych zaprezentowanych przez Ministerstwo Gospodarki, najczęściej firmy korzystają z kredytu na rachunku bieżącym (23% firm), kredyt inwestycyjny uruchomiono dla 8% zainteresowanych podmiotów, a z kredytu obrotowego skorzystało 7%. Udział firm starających się o kredyt obrotowy lub kredyt inwestycyjny w 2011 r. wyniósł 30%, przy czym co drugi podmiot otrzymał wnioskowany kredyt – w grupie mikro- kredyt otrzymało 44% firm, podmioty małe – 64%, natomiast podmioty średnie – 73% (Ministerstwo Gospodarki, 2012). Najwyższym udziałem zaakceptowanych wniosków kredytowych cieszą się średnie przedsiębiorstwa, a więc można stwierdzić, że są one jednostkami na tyle stabilnymi i perspektywicznymi, że nie mają problemów z uzyskaniem potrzebnej kwoty pieniężnej lub po prostu sięgają po kredyty o niewielkiej wartości, niewymagające dużych i bardzo solidnych zabezpieczeń transakcji.

Ryc. 3. Popyt na kredyt krótkoterminowy dla przedsiębiorstw



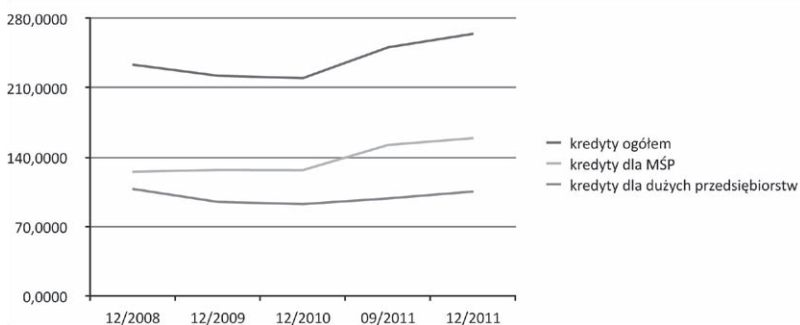
Źródło: opracowanie własne na podstawie NBP (2012, styczeń).

Ryc. 4. Udział firm korzystających z różnych form kredytu w drugiej połowie 2011 r.



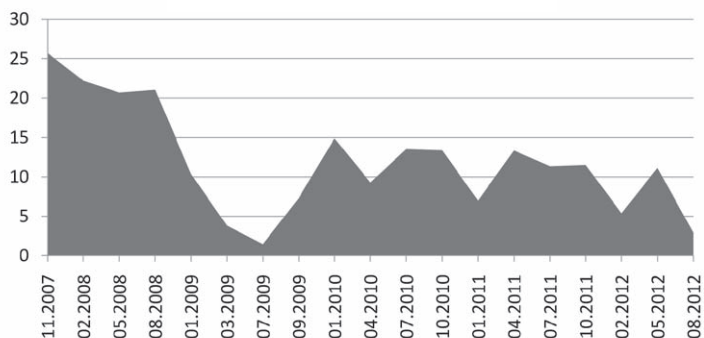
Źródło: Ministerstwo Gospodarki (2012, kwiecień).

Ryc. 5. Wielkość akcji kredytowej dla przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Urząd Komisji Nadzoru Finansowego (2012).

Ryc. 6. Wskaźnik bezpieczeństwa działalności gospodarczej



Źródło: BIG InfoMonitor (2012, wrzesień).

Ważnym miernikiem obrazującym współpracę banków z przedsiębiorstwami jest wielkość akcji kredytowej dla podmiotów firmowych. W 2011 r. suma udzielonych kredytów wyniosła 264,5 mld zł, co w porównaniu z rokiem 2010 jest wzrostem o 44,8 mld zł (20,4%). Świadczy to o silnym ożywieniu akcji kredytowej dla firm. Warto również zwrócić uwagę na wzrost udzielanych kredytów (o 13,8 mld zł, tj. 5,5%) w czwartym kwartale 2011 r. w stosunku do wcześniejszego okresu, pomimo gorszego klimatu inwestycyjnego, w drugiej połowie 2011 r. Fakt ten potwierdza odporność sektora bankowego i całej gospodarki na rosnącą niepewność na rynkach światowych. Dane dotyczące struktury kredytów w Polsce zostały zestawione w tabeli 1 oraz zaprezentowane na rycinie 5.

Istotny jest również zauważalny przyrost produktów operacyjnych (o 15 mld zł, tj. 16,5%) i inwestycyjnych (o 18,7 mld zł; 28,7%), co świadczy o wzroście aktywności w polskiej gospodarce, a także powinno wpłynąć korzystnie na tempo wzrostu w kolejnych okresach. W raporcie Komisji Nadzoru Finansowego dotyczącym banków podkreślono, że „realizuje się zatem scenariusz, w którym utrzymujące się ożywienie w gospodarce przekłada się na wzrost popytu na kredyt ze strony przedsiębiorstw, a stabilizacja jakości portfela kredytowego na zwiększenie jego podaży ze strony banków” (Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, 2012: 40-41). Zagrożeniem dla akcji kredytowej może być słabszy klimat inwestycyjny (wskaźnik bezpieczeństwa działalności gospodarczej – ryc. 6 – spadł o 8,19 pkt. do poziomu 2,93 pkt. w sierpniu 2012, co jest drugim najgorszym wynikiem w historii badania; gorszy wynik zanotowano tylko w lipcu 2009) (BIG InfoMonitor, 2012), pogorszenie koniunktury u głównych partnerów handlowych Polski, jak też oczekiwane słabsze tempo wzrostu polskiej gospodarki. Może to przyczynić się do ograniczenia popytu na kredyt oraz bardziej selektywnej podaży przez banki na tym rynku, a także spowodować kłopoty przedsiębiorców, którzy chcą rozwijać swoje firmy, a nie mają na to wystarczających nakładów.

Tab. 1. Struktura kredytów dla przedsiębiorstw (mld zł, %)

		Wartość (mld zł)				Zmiana do (%)		
		12/2008	12/2009	12/2010	12/2011	12/2009	12/2010	12/2011
Kredyty ogółem, w tym:	233,3	222,1	219,7	250,8	264,5	19,1%	20,4%	5,5%
1. MŚP	125,3	127,2	127,0	152,3	159,2	25,1%	25,3%	4,5%
operacyjne	47,2	46,0	46,2	57,9	57,6	25,1%	24,6%	-0,5%
inwestycyjne	32,2	34,1	35,2	42,8	47,5	39,1%	35,1%	10,9%
na nieruchomości	37,8	3,0	35,0	39,1	39,8	7,6%	13,8%	1,7%
reszta	8,0	10,0	10,6	12,5	14,3	41,9%	34,1%	14,2%
2. Duże przedsiębiorstwa	108,0	94,9	92,7	98,4	105,4	11,1%	13,7%	7,1%
operacyjne	59,2	48,4	44,2	48,9	47,8	-1,2%	8,1%	-2,3%
inwestycyjne	33,2	30,3	30,1	32,7	36,5	20,3%	21,3%	11,5%
na nieruchomości	9,7	10,3	9,2	7,6	8,4	-18,4%	-8,8%	10,9%
reszta	6,0	5,8	9,2	9,2	12,7	117,1%	38,5%	37,8%
Kredyty wg waluty								
złotowe	173,2	163,8	165,1	183,8	192,9	17,7%	16,8%	4,9%
waluta	60,1	58,3	54,6	67,0	71,7	23,0%	31,3%	7,0%

Źródło: Urząd Komisji Nadzoru Finansowego (2012).

Ponadto, jak słusznie zauważa ekspert Business Centre Club Wojciech Warski „sektor małych i średnich przedsiębiorstw jest bardzo podatny na nastroje. Sama zapowiedź możliwego kryzysu powoduje zmniejszenie konsumpcji, co uderza w popyt na usługi tego sektora. Zachowawczo zaczynają się kształtować także relacje business to business, gdzie znajduje się większość odbiorców MŚP” (*Przedsiębiorcy zawiedli się na Euro 2012. Nastroje najgorsze od trzech lat*). Dlatego bardzo ważną rolę w rozwoju przedsiębiorczości w czasach kryzysu gospodarczego odgrywają banki, które zapewniają niezbędny kapitał. Bogata oferta kredytowa dla podmiotów firmowych, posiadających zróżnicowaną zdolność kredytową, daje większe możliwości zdobycia finansowania. Kompleksową analizę produktów kredytowych dla MŚP zaprezentowano w dalszej części artykułu.

Analiza porównawcza oferty kredytowej dla MŚP

Poznanie warunków dostępności, rodzajów oraz wielkości udzielanych kredytów daje obraz rzeczywistości, w której funkcjonują polscy przedsiębiorcy. W celu pełnego poznania specyfikacji rynku międzybankowego i zrozumienia istoty strategii banków oraz zależności występujących w gospodarce krajowej między podmiotami kredytującymi, które kreują podaż kredytów i dyktują kierunki rozwojowe, a kredytobiorcami, przeprowadzona została kompleksowa analiza porównawcza bankowej oferty kredytów dla przedsiębiorstw. Podmioty wykorzystane w badaniu znajdują się wśród największych polskich banków pod względem sumy bilansowej, jak również są wśród nich takie, które agresywną strategią chcą poprawić swoją pozycję i zwiększyć w znacznym stopniu swoje aktywa. Jako przeciwwagę dla przygotowanej analizy zaprezentowano wyniki rankingu Najlepszy Bank Miesięcznika „Forbes” dla małych i średnich przedsiębiorstw w 2011 r. W przeprowadzonym badaniu zostały wykorzystane tylko informacje dostępne publicznie wg stanu na 8 kwietnia 2012 r.

Prawdziwym polem twardej rywalizacji banków o przedsiębiorstwa jest obszar kredytów. Podmioty kredytujące prześcigają się tutaj w produktach udostępnianych klientom. Firmy mogą wybierać spośród kredytów w rachunku bieżącym, obrotowych odnawialnych i nieodnawialnych, przeznaczonych na finansowanie działalności inwestycyjnej, linii wieloproduktowych. Od momentu wejścia do UE dostępne dla polskich MŚP stały się kredyty technologiczne z premią Banku Gospodarstwa Krajowego oraz współfinansujące realizowane projekty unijne. Oferta kredytowa przebadanych podmiotów została zebrana i przedstawiona w tabeli 2.

Każdy z przebadanych podmiotów ma w swojej ofercie kredyt w rachunku bieżącym, który jest jednym z najpowszechniejszych sposobów finansowania. Czynnikiem wpływającym na potencjalnych kredytobiorców jest oprocentowanie takiego produktu naliczane jako stopa WIBOR plus marża, która jest ustalana indywidualnie przez bank. W celu określenia atrakcyjności dostępnych na rynku kredytów dla przedsiębiorstw wykorzystane zostały dostępne dane dotyczące prowizji od przyznania bankowego kapitału. Im niższa prowizja, tym mniejszy całkowity koszt kredytu. Należy jednak podkreślić, że porównywanie parametrów kredytowych jest w praktyce niemożliwe – banki indywidualnie rozpatrują zdolność kredytową podmiotu gospodarczego i negocjują z nim warunki kredytu.

Pod względem wysokości prowizji istnieje duże zróżnicowanie na rynku. Przedsiębiorcy mogą uzyskać potrzebny kapitał, płacąc minimum 200 zł w ING Banku Śląskim, 300 zł w Pekao i BGŻ, co najmniej 1000 zł w BRE Banku czy też minimum 1500 zł/2500 zł w Alior Banku. Interesującą propozycję przedstawia Idea Bank, zachęcający do wzięcia linii kredytowej z prowizją wynoszącą 0 zł. Konkurencyjną ofertą jest kredyt pod obroty w BNP Paribas z prowizją przygotowawczą wynoszącą 0%, marżą przez 6 miesięcy wynoszącą 0% oraz prowizją od niewykorzystanej kwoty kredytu wynoszącą również 0%, a także dostępny w banku Millennium kredyt dla klientów MAKRO do 30 tys. zł bez prowizji.

Tab. 2. Kredyty oferowane przez banki dla firm z sektora MŚP (stan na 08.04.2012 r.)

Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	Kredyt w rachunku kredytowym	Kredyty inwestycyjne
PKO Bank Polski	<ul style="list-style-type: none"> • od 1,5% do 4% prowizji • udzielany na 12–36 miesięcy 	<ul style="list-style-type: none"> • kredyt pomostowy – na inwestycje z UE, do 100% wartości dotacji • kredyt technologiczny <ul style="list-style-type: none"> • spłata części z premii tech., wkład własny min. 25% 	<ul style="list-style-type: none"> • prowizja od 1,5% maks. okres kredytowania do 25 lat • linia kredytowa Banku Rozwoju Rady Europy – dla rozpoczynających działalność do 2 mln zł
Bank Pekao	<ul style="list-style-type: none"> • min. 2% (min. 300 zł) prowizji, do 1 roku, kwota nie większa niż 20% sumy przychodów ze sprzedaży za ostatni rok obrotowy lub za okres prowadzenia działalności krótszy niż 12 miesięcy 	<ul style="list-style-type: none"> • prowizja min. 2%, udzielany w złotych, euro i dolarach na 12 miesięcy • kredyt obrotowy dla młodych firm z poręczeniem z EFI – do 1 roku, maks. kwota 20 tys. zł, 0 zł poręczenie EFI 	<ul style="list-style-type: none"> • prowizja min. 2%, do 10 lat, linia kredytowa EBI – niższa marża o 0,25%, bezpłatne poręczenie EFI • kredyt technologiczny z premią BGK, 25% wkład własny, prosty • SIL, AutoSIL do 300 tys. zł, 5 lat, min. 20% wkładu własnego
BRE Bank	<ul style="list-style-type: none"> • max 5% (min. 1000 zł) prowizji, do 12 miesięcy • szybki kredyt do 600 tys. zł lub równowartość w walutach obcych, do 12 miesięcy, uproszczona i przyspieszona procedura uzyskania 	<ul style="list-style-type: none"> • linia wieloprod. do 12 miesięcy, maks. 5% (min. 1000 zł) prowizji • kredyt odnawialny w złotych lub walutach obcych, na 12 miesięcy, maks. okres spłaty 90 dni 	<ul style="list-style-type: none"> • max. 5% (min. 1000 zł) – kredyt na finansowanie nieruchomości inwestycyjnych na okres od 1 do 20 lat
ING Bank Śląski	<ul style="list-style-type: none"> • min. 2% (min. 200 zł) prowizja 	<ul style="list-style-type: none"> • um. wieloprod. na 6 lat • kredyt obrotowy do 1 roku; 1,8% prowizji w stosunku rocznym, a 1%, gdy wniosek przez ING Direct Business Credit 	<ul style="list-style-type: none"> • kredyt inwestycyjny do 10 lat – kredyt technologiczny z premią z BGK, dotacja maks. 4 mln zł, BGK poręcza do 80% kwoty kredytu (od 100 tys. zł do 10 mln euro) • unijne obrotowe i inwestycyjne
Bank Zachodni WBK	<ul style="list-style-type: none"> • do 12 miesięcy, przedłużenie do 3 lat 	<ul style="list-style-type: none"> • kredyt obrotowy i inwestycyjny: do 50 tys. zł prowizja min. 3,5%, 50–200 tys. zł, prowizja min. 3%, 200–500 tys. zł – 2%, >500 tys. zł – 1% • kredyt technologiczny z premią BGK 	
Millennium Bank	<ul style="list-style-type: none"> • 1% prowizji, do 12 miesięcy • kredyt dla klientów MAKRO, do 30 tys. zł, bez prowizji • 2% prowizja 	<ul style="list-style-type: none"> • obrotowy 2% prowizja • linia wieloprod. prowizja 2% 	<ul style="list-style-type: none"> • prowizja 2,6% • kredyt technologiczny • Program Finansowania Rozwoju Energii Zrównoważonej (PolSEFF) z EBOiR, do 1 mln euro w formie kredytu inwestycyjnego Eko Energia, 10% lub 15% premii inwestycyjnej
Citi Handlowy	<ul style="list-style-type: none"> • na 12 miesięcy 	<ul style="list-style-type: none"> • kredyt płatniczy do 36 miesięcy na dowolny cel • kredyt odnawialny na 12 miesięcy 	<ul style="list-style-type: none"> • do 3 mln zł, na 60 miesięcy • kredyt technologiczny z premią nie większą niż 4 mln zł, min 25% wkładu własnego
Kredyt Bank	<ul style="list-style-type: none"> • limit w rachunku do 50 tys. zł, na 12 miesięcy, przedłużenie na 10 lat • kredyt obrotowy odnawialny i nieodnawialny 	<ul style="list-style-type: none"> • kredyt „Inwestycja z UE” – pomostowy na okres do wypłaty dotacji lub standardowy na okres poza terminem wypłaty dotacji, zabezpieczony aktywami 	<ul style="list-style-type: none"> • „Szybki kredyt inwestycyjny” dla firm z pełną księgowością do 5 lat, min. wkład 20% • dla firm z uproszczoną księgowością rozłożenie spłaty na 120 rat (10 lat), min. wkład

Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	Kredyt w rachunku kredytowym	Kredyty inwestycyjne
		finansowymi wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej	20%, maks. kwota kredytu równa do 50% przychodów za poprzedni rok, nie więcej niż 500 tys. zł
Raiffeisen Bank Polska	<ul style="list-style-type: none"> • prowizja 0,05% kwoty kredytu zabezpieczonego na 12 miesięcy • 0,06% kwoty kredytu na 24 miesięcy • 0,07% kwoty kredytu na 36 miesięcy, limit do 500 tys. zł • 0,05% prowizji dla kredytu niezabezpieczonego 	<ul style="list-style-type: none"> • nieodn. fixed term na finansowanie obrotowe lub inv. • nieodnawialny kredyt obrotowy w RB do 250 tys. zł do 48 miesięcy 	<ul style="list-style-type: none"> • kredyt technologiczny • prowizja maks. 4% (min. 2000 zł), na 10 lat, w złotych, min. 50 tys. zł, premia technol. może stanowić 40–70% kwoty kredytu (4 mln zł) • RUnia (pomostowy) do 10 lat, min. 50 tys. zł
Bank BGŻ	<ul style="list-style-type: none"> • kredytu obrotowego w RB, prowizja min. 2% (min. 300 zł) 	<ul style="list-style-type: none"> • wielofunkcyjna linia kredytowa na 12 miesięcy • prowizja od 2% (min. 500 zł) • Kredyt Inwestycyjny „Zielona energia” – karencja w spłacie do 2 lat, w złotych, euro, dolarach, udzielany na okres do 15 lat • Kredyt Inwestycyjny „Czysta energia” – do 1 mln euro, na 10 lat, 15% udziału własnego, premia inwestycyjna ze środków unijnych 10% lub 15% kwoty kredytu 	
Getin Bank	<ul style="list-style-type: none"> • od 0,5% (min. 500 zł) prowizji • dofinansowany z EBI, obrotowy do 1 mln na 48 miesięcy, do 1 mln zł bez zabezpieczeń 	<ul style="list-style-type: none"> • prowizja od 0,5% (min. 500 zł) • linia kredytowa na okres 12 miesięcy do trzykrotności średniomiesięcznych wpływów na rachunek firmowy 	<ul style="list-style-type: none"> • prowizja od 0,5% (min. 500 zł), na okres do 15 lat, dofinansowany z EBI • kredyt z dofinansowaniem EBI – maks. 12,5 mln euro na okres od 24 miesięcy do 60 miesięcy
BNP Paribas	<ul style="list-style-type: none"> • na 12 miesięcy do 10 lat, prowizja do negocjacji, limit debetowy z prowizją od 3% (min. 500 zł), kredyt pod obroty (przychód netto za ostatnie 12 miesięcy min. 2 mln zł) do 1 mln zł bez zabezpieczeń rzeczowych, prowizja przygotowawcza • 0%, marża 0% przez pierwsze 6 miesięcy od zawarcia umowy, 0% prowizji za niewykorzystanie kredytu 	<ul style="list-style-type: none"> • energooszczędny na finansowanie inwestycji redukujących zużycie energii w firmie, 25 tys. – 1 mln euro, na 7 lat, premia inv. 10% lub 15% od kredytu, • Wielocelowa Linia Kredytowa 	<ul style="list-style-type: none"> • prowizja min. 3% do negocjacji, maks. na 5 lat • kredyt inwestycyjny EBI od 2 do 10 lat, wkład własny 20%, 12,5 mln euro, • kredyt technologiczny do 10 lat, wkład własny min. 25%, z premią BGK (max 4 mln zł) od 40% do 70% wartości kredytu • kredyt pod dotacje UE maks. na 7 lat
Idea Bank	<ul style="list-style-type: none"> • prowizja za przyznanie linii kredytowej 0 zł • kredyt obrotowy na 3 lata do 700 tys. zł, staż firmy co najmniej 12 miesięcy • Kredyt Przedsiębiorczy na cel operacyjny/inwestycyjny do 10 lat, na cel nieruchomościowy do 20 lat 	<ul style="list-style-type: none"> • Kredyt na Start – zdolność kredytowa na podstawie oświadczenia klienta o prognozowanym dochodzie, staż firmy niewymagany, do 200 tys. zł, na 15 lat • Kredyt Gospodarczy bez Zabezpieczenia dla firm o krótkim stażu – 6 miesięcy od rejestracji, nie jest wymagane zabezpieczenie hipoteczne, do 5 lat, kwota do 200 tys. zł 	<ul style="list-style-type: none"> • Kredyt Deweloper dla inwestycji realizowanej z myślą o sprzedaży do 5 lat, w przypadku inwestycji pod wynajem – maksymalnie do 15 lat, 3 mln zł, do 80% wartości inwestycji • prowizja 1000 zł, ale nie więcej niż 1% wnioskowanej kwoty

Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	Kredyt w rachunku kredytowym	Kredyty inwestycyjne
Nordea Bank	<ul style="list-style-type: none"> • 2,5% do 100 tys. zł na 12 miesięcy, odnawialny, brak rzeczowych zabezpieczeń (jedynie zab. do 50 000 zł to oświadczenie o poddaniu się egzekucji i pełnomocnictwo) • kredyt obrotowy w RB, prowizja od 1%, działalność przez 24 miesiące, dwukrotność mediany z miesięcznych wpływów na rachunek za okres ostatnich 6 miesięcy, 12 miesięcy 	<ul style="list-style-type: none"> • 1% prowizji • kredyt obrotowy, do 36 miesięcy, prowizja od 1% • linia kredytowa 	<ul style="list-style-type: none"> • 1% prowizji • kredyt inwestycyjny • do 90% wartości inwestycji (netto) udzielanych na 5 lat, do 80% wartości inwestycji (netto) dla dłuższych niż 5 lat, karencja w spłacie do 12 miesięcy, w złotych i walutach obcych, prowizja od 1% • Kredyt Nordea Europa dla inwestycji dotowanych z UE
Alior Bank	<ul style="list-style-type: none"> • 3% prowizja (min. 1000 zł) • kredyt za wyciąg na podstawie historii rachunku firmowego z dowolnego banku, dla firm funkcjonujących min. 1 rok • niewymagane zabezpieczenia spłaty, w wysokości do 20% rocznych wpływów (do 200 tys. zł) • prowizja 2% (min. 1500 zł), nieodnawialny, na finansowanie działalności bieżącej 2% (min. 1500 zł), limit wierzytelności 2,5% (min. 2500 zł) 	<ul style="list-style-type: none"> • kredyt nieodnawialny na finansowanie działalności bieżącej zabezpieczony hipoteką na nieruchomości z prowizją 2,5% (min. 800 zł), do 300 tys. zł na 36 miesięcy • kredyt odnawialny w rachunku kred. na finansowanie działalności bieżącej 2% (min. 1000 zł) • kredyt nieodnawialny na finansowanie działalności bieżącej zabezpieczony hipoteką na nieruchomości 2,5% (min. 2000 zł) 	<ul style="list-style-type: none"> • prowizja 2% (min. 1000 zł), kredyt do 80% kwoty realizowanej inwestycji • na okres do 20 lat, dostępny w 5 walutach • kredyt technologiczny z premią BGK • prowizja 2% (min. 2500 zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie ofert banków dostępnych na stronach internetowych każdego z podmiotów: www.pkobp.pl, www.pekao.com.pl, www.brebank.pl, www.ingbank.pl, mim.firmy.bzwbk.pl, www.bankmillennium.pl, www.citibank.pl, www.kredytbank.pl, www.raiffeisen.pl, www.bgz.pl, www.getinbank.pl, www.bnpparibas.pl, www.ideabank.pl, www.nordea.pl, www.aliorbank.pl (stan na 08.04.2012 r.).

Ważnym elementem w bogatej ofercie kredytowej banków jest finansowanie w rachunku kredytowym. Każde przedsiębiorstwo ma szansę znaleźć produkt odpowiadający jego potrzebom. Dla firm rozpoczynających działalność, których okres funkcjonowania jest krótszy niż 12 miesięcy, z pomocą finansową przychodzi Idea Bank z Kredytem na Start do wysokości 200 tys. zł, oceniający zdolność kredytową na podstawie oświadczenia klienta o prognozowanym dochodzie oraz PKO BP z Linia Kredytową Banku Rozwoju Rady Europy do 2 mln zł. Podmioty gospodarcze szukające sfinansowania inwestycji ze środków UE mają do dyspozycji kredyt pomostowy w Raiffeisen Banku oraz Kredyt Banku. Coraz bardziej zyskującą na popularności wśród firm formą finansowania jest wieloproduktowa linia kredytowa z określonym limitem pieniężnym, która może być zrealizowana w formie kredytu w rachunku bieżącym, kredytu obrotowego, dyskonta weksli, akredytywy własnej i gwarancji. Znajduje się ona w ofercie m.in. BRE Banku, ING Banku Śląskiego, a także Getin Banku i Banku Nordea.

Finansowanie działalności inwestycyjnej sektora MŚP jest bardzo ważnym elementem strategii kredytowej banków, pozwalającym na wprowadzanie na wyższy poziom rozwojowy całej gospodarki i zwiększenie jej konkurencyjności. Oferta bankowych kredytów inwestycyjnych jest dobrze rozbudowana i zawiera również produkty skierowane tylko i wyłącznie do tej grupy odbiorców. Oprócz standardowego finansowania inwestycji, zyskującym na znaczeniu w ostatnich latach jest kredyt technologiczny z premią technologiczną Banku Gospodarstwa Krajowego, wynoszącą maksymalnie 4 mln zł oraz wymagający co najmniej 25% wkładu własnego. Jest on dostępny w większości z poddanych analizie podmiotów. Specjalistyczne kredyty inwestycyjne – Zielona Energia (na finansowanie budowy elektrowni wiatrowych oraz instalacji wytwarzających energię z biomasy i biogazu) oraz Czysta Energia (z premią inwestycyjną na wsparcie projektów zakładających redukcję zużycia energii o minimum 20% lub instalacje mocy w ramach odnawialnych źródeł energii) są dostępne w BGŻ. Kredyt energooszczędny na zakup technologii ograniczających zużycie energii w firmie proponuje także BNP Paribas oraz Bank Millennium w ramach Programu Finansowania Rozwoju Energii Zrównoważonej w Polsce.

Jeżeli firma potrzebuje uzyskać szybko kapitał na inwestycje, może starać się o kredyt w Kredyt Banku („Szybki kredyt inwestycyjny”) oraz Pekao S.A. (prosty kredyt inwestycyjny SIL lub AUTO SIL do 300 tys. zł). Godny uwagi jest też produkt Idea Banku – „Kredyt gospodarczy bez zabezpieczenia” do 200 tys. zł dla firm o krótkim stażu działalności oraz „Kredyt deweloper” na finansowanie inwestycji nieruchomościowej (pokazuje to, że ten podmiot chce oferować wyspecjalizowane produkty dla MŚP).

Oferta kredytowa banków jest bardzo rozbudowana, zdywersyfikowana oraz odpowiednio dopasowana do rynkowych potrzeb klientów. Konkurujące podmioty prześcigają się w stosowaniu różnych udogodnień i promocji dla przedsiębiorstw, takich jak brak zabezpieczeń rzeczowych, 0% prowizji, 0% marży, okres karencji w spłacie kapitału. Znaczący udział wśród MŚP chce zdobyć Idea Bank, prowadzący bardzo liberalną politykę kredytową – przyznając finansowanie na podstawie oświadczenia klienta o prognozowanym dochodzie oraz niewymaganiu stażu firmy, co jest dużą szansą dla firm nowo powstałych. Ramy możliwości podaży produktów kredytowych na polskim rynku wyznaczają najwięksi gracze – PKO BP, Pekao S.A., BRE Bank oraz ING Bank Śląski. Bardzo dobrą ofertą inwestycyjną mogą się pochwalić BGŻ oraz Kredyt Bank.

Ważną cechą obszaru kredytowego jest jego elastyczność (brak uzyskania kapitałów w jednym banku nie przekreśla możliwości zdobycia go w innym). Ponadto ważna jest coraz bardziej otwarta polityka finansowania prowadzona przez podmioty w stosunku do małych i średnich firm. Międzybankowy rynek kredytów pokazuje, że kredytodawcy dysponują dobrymi i różnorodnymi produktami także pod względem cenowym, co daje przedsiębiorcy możliwość wyboru najkorzystniejszej z jego punktu widzenia propozycji i prowadzenia skutecznych negocjacji.

Natomiast za najlepszego kredytodawcę w opublikowanym przez magazyn „Forbes” rankingu banków dla przedsiębiorcy uznane zostały *ex aequo* Kredyt Bank i BNP Paribas.

Poza kilkoma wyjątkami sytuacja kredytowa MŚP nadal jest jednak trudna i firmy mają duże problemy z otrzymaniem kredytu. Jak trafnie ocenia Krzysztof Pietraszkiewicz, prezes Związku Banków Polskich: „Firmy mają coraz lepsze programy biznesowe i solidniejsze zabezpieczenia, jednak nadal brakuje funduszy poręczeniowo-gwarancyjnych dla MŚP. Banki nie mają więc partnerów, z którymi mogłyby się podzielić ryzykiem” (Doliniak, 2012).

Oferta banków dla MŚP w zakresie obsługi rachunku bieżącego i bankowości elektronicznej

Oprócz działalności kredytowej banki specjalizują się również w obsłudze rachunków przedsiębiorstw, elektronicznej obsłudze klienta oraz dostarczaniu kart debetowych, kredytowych czy obciążeniowych.

Na przedsiębiorców, w tym na małe i średnie podmioty, jest nałożony formalny obowiązek posiadania rachunku bieżącego (zgodnie z art. 22 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej). Nowoczesny rachunek bankowy oferowany jest obecnie w formie pakietów, w których jednostkowy koszt konkretnych usług jest niższy niż korzystanie z każdej z nich odrębnie.

Polityka analizowanych banków w prowadzeniu rachunku bieżącego i pozostałych rachunków jest zróżnicowana i nastawiona na różne grupy potencjalnych klientów korporacyjnych, niemniej jednak konto za 0 zł stało się już standardem w ofertach tych podmiotów finansowych. Zakres usług determinuje cenę za pakiet, ale widoczna jest tendencja do powiększania liczby darmowych kont dla firm, co na pewno zwiększy również zainteresowanie taką ofertą. Rosnąca konkurencja o klientów firmowych z sektora MŚP jest pozytywnym znakiem rozwoju tego rynku i na pewno wpłynie na obniżenie cen za poszczególne zestawy lub zwiększenie liczby produktów dostępnych w ramach każdego z nich za tę samą cenę.

W ciągu ostatnich lat częściej kontakt klienta korporacyjnego z bankiem odbywa się przez platformy elektroniczne z dostępem do Internetu niż przez tradycyjną formę spotkania. W XXI w. trudno sobie wyobrazić czynność bankową, która nie mogłaby zostać zrealizowana w systemie bankowości internetowej.

Najważniejszymi przyczynami rosnącej popularności takiej formy współpracy banku i przedsiębiorstwa są: bezpieczeństwo (gwarantowane podpisem elektronicznym), wygoda (systemy bankowe działające na telefonach komórkowych, netbookach, tabletach z dostępem do banku przez 24 godziny na dobę), szeroki wachlarz operacji (przelewy, polecenia zapłaty, pobieranie wyciągów, raportów, korzystanie z produktów kredytowych, lokacyjnych oraz kart bankowych). Systemy bankowości elektronicznej są również niezbędnymi narzędziami handlowymi do przeprowadzania transakcji na rynkach walutowych oraz rozliczania rozrachunków z dostawcami i odbiorcami z zagranicy (Rudnicka, 2012).

Przeprowadzona analiza opłat abonamentowych w poszczególnych pakietach oferowanych przez banki pokazuje, że bankowość elektroniczna jest dostępna w podstawowej wersji bez dodatkowych kosztów u każdego z podmiotów. Jest to rozwiązanie bardzo korzystne dla MŚP, które dzięki temu obniżają ponoszone koszty.

Wszystkie zbadane podmioty oferują darmowe przelewy wewnętrzne dla użytkowników swoich systemów. Przelewy do ZUS-u i urzędu skarbowego większość podmiotów udostępnia za darmo. Wszystkie przelewy internetowe za 0 zł znajdują się w pakietach oferowanych przez Citi Handlowy, Idea Bank oraz BRE Bank. Możliwość negocjowania cen przelewów przewiduje w ramach swojego pakietu dla MŚP BNP Paribas.

Obecna polityka banków w obszarze oferowania usług bankowości elektronicznej zachęca do korzystania z tej formy przez niskie koszty przelewów oraz brak dodatkowych opłat abonamentowych w pakietach dla małych i średnich podmiotów. Potencjał rozwojowy tego rynku jest bardzo duży i w przyszłości wszystkie operacje z rachunków klienta będą realizowane w formie elektronicznej, w tym również zamawianie kart depozytowych i obciążeniowych.

Wprowadzenie do polskiego systemu rozliczeń kart płatniczych było związane z ułatwieniem klientom korzystania ze środków zgromadzonych na rachunkach w banku oraz środków dostępnych w formie kredytu. Ze względu na umowę między posiadaczem karty a emitentem wyróżnia się karty: debetowe, kredytowe, obciążeniowe z odroczoną płatnością (*charge*) oraz

przedpłacone. W sytuacji, gdy firma potrzebuje zastrzyku gotówki w krótkim czasie, najlepszym rozwiązaniem okazują się karty obciążeniowe i kredytowe.

Karty debetowe analizowanych podmiotów są udostępniane dla klientów w ramach poszczególnych pakietów. Najpowszechniejszą praktyką stosowaną przez banki jest wydawanie tego środka płatniczego bez dodatkowych opłat. Również jego użytkowanie najczęściej odbywa się bezkosztowo. W zależności od ceny pakietu przedsiębiorcy mogą otrzymać jedną kartę debetową lub więcej kart debetowych (BGŻ, Pekao S.A. dają trzy karty w pakiecie za 99 zł, a Kredyt Bank udostępnia pięć kart debetowych bez dodatkowych opłat w cenie 240 zł/miesiąc). W pełni darmowe „debetówki” dostępne są m.in. w Idea Banku, PKO BP, BZ WBK oraz Nordea Bank. Opłaty za użytkowanie w pozostałych podmiotach są dosyć zróżnicowane: od 15 zł/rocznie do 10 zł/miesięcznie. Wyraźnie widać, że banki dążą do popularyzacji takiej formy płatności i zwiększenia liczby jej użytkowników. W kontekście przyszłości i ery nośników elektronicznych jest to słuszny kierunek rozwojowy.

Szczegółowa analiza dostępności kart kredytowych w wybranych bankach pokazała, że nie znajdują się one w ofercie wszystkich podmiotów (brak ich m.in. w ofercie BRE Banku oraz BGŻ). Coraz popularniejsze stają się natomiast karty obciążeniowe typu charge z odroczoną płatnością (korzystanie z kredytu kupieckiego i nie ponoszenie kosztów odsetkowych, gdy środki pieniężne zwracane są w terminie, w przeciwnym razie płaćcie wysokich odsetek). Wielkość kosztów za tego rodzaju karty sprowadza się do opłaty za wydanie (średnio 50 zł, aczkolwiek banki również kuszą zerowymi opłatami) i użytkowanie – w przedziale cenowym od 10 zł/miesiąc (Pekao S.A.) do nawet 500 zł/rok w Raiffeisen Banku. Jest to bardzo wygodna forma krótkoterminowego pozyskiwania kapitału przez firmy, a wysokość limitów pieniężnych ustalana jest na podstawie zdolności kredytowej klienta. Szeroki wybór z dostępnych na rynku kart charygowych (MasterCard Business, MasterCard Business Gold Charge, Visa Business) świadczy o dużej konkurencji między bankami również w tym segmencie współpracy z przedsiębiorstwami.

Podobnie jak w przypadku kart typu charge sytuacja występuje z typowymi „kredytówkami” (kwota limitu, z której można korzystać w formie kredytu na karcie, spłacana na koniec okresu lub w formie rat) – są one szeroko dostępne i klienci mają duże możliwości wyboru najbardziej satysfakcjonującej z ich punktu widzenia. Przyznawane są przez pozytywną ocenę zdolności kredytowej potencjalnego podmiotu gospodarczego. Obsługa najprostszej karty kredytowej średnio-rocznie oscyluje w granicach 100 zł.

Rozwój oferty kart płatniczych jest tylko kwestią czasu – obecnie do obiegu wprowadzane są karty paypass umożliwiające płatności zbliżeniowe bez konieczności autoryzacji kodu PIN (do kwoty 50 zł). Zaletą takiego rozwiązania jest skrócenie czasu dokonywania transakcji, co w XXI w. jest bardzo ważną kwestią, zwłaszcza dla przedsiębiorców. Banki, podążając za postępem technicznym, na pewno przygotują ciekawe rozwiązania dla MŚP, by również na tym polu nawiązać owocną współpracę gwarantującą satysfakcję dla klientów i odpowiedni zarobek dla swojej organizacji.

Z przeprowadzonej analizy polskiego sektora bankowego należy wyciągnąć kilka ważnych wniosków. Pierwszym i najistotniejszym jest niewątpliwie zróżnicowanie w zakresie oferowanych produktów korporacyjnych. Ma to związek z możliwościami kapitałowymi podmiotów, jak i realizowanymi przez nie strategiami w tym obszarze. Najwięksi przedstawiciele sektora bankowego, świadomi nasycenia rynku, trzymają się strategii dywersyfikacyjnej, polegającej na pozyskiwaniu nowych klientów innymi usługami finansowymi. Zdobywanie rynku odbywa się na zasadzie świadczenia kompleksowych usług, również także pod względem technicznym. W ofercie bankowej znalazły swoje miejsce towarzystwa ubezpieczeniowe i inwestycyjne, spółki faktoringowe oraz leasingowe, domy maklerskie, doradcy inwestycyjni, banki inwestycyjne i hipo-

teczne (np. Grupa ING). Drugą z wykorzystywanych strategii funkcjonowania jest rozwój produktu. Wiąże się on z połączeniem wybranych produktów, niebędących *stricto* bankowymi, z tradycyjnymi usługami i tworzeniem nowych, mających za cel zapełnienie jednej z występujących nisz rynkowych lub też stworzenie jej. Zdecydowanie bardziej pożądaną strategią jest jednak dywersyfikacja, która daje dużo lepsze efekty.

Bankowość dla małych i średnich przedsiębiorstw, choć we wcześniejszych latach nie była obszarem dużego zainteresowania instytucji kredytujących, teraz zyskuje bardzo na popularności. Stała się ona strategicznym celem tych instytucji kredytujących. W czasach niepewności gospodarczej oraz licznych afer finansowych to banki stają się najpewniejszym źródłem pozyskania finansowania czy lokowania zarobionego kapitału z zyskiem. Banki podchodzą do sektora MŚP z jak największą powagą, gdyż w obliczu praktycznie zacementowanego segmentu dużych przedsiębiorstw współpracujących z pewnymi partnerami kredytowymi, źródłem zysków stają się mniejsze firmy, które dzięki swojej innowacyjności i pomysłowości szturmują rynki Unii Europejskiej. Wzmocnienie pozycji kredytowej MŚP nastąpiło po wejściu do UE, która stara się jak tylko może przez różne pomysły ułatwić dostęp do kapitału, zapewniając gwarancje kredytowe oraz przeznaczając znaczne fundusze na działalność inwestycyjną podmiotów z tego sektora.

Oferty produktowe banków pod względem ceny są bardzo zróżnicowane. Dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność przygotowane są pakiety w jak największym stopniu minimalizujące koszty – darmowe założenie i prowadzenie rachunku bankowego, bankowość internetowa bez dodatkowych kosztów, wydanie i obsługa karty depozytowej, również bez opłat, oraz możliwość uzyskania kredytu na specjalnych warunkach lub bez zabezpieczeń. Tak dobrany koszyk produktów dostarcza Idea Bank, posiadający niewielkie aktywa i prowadząc tak „przyjazną” politykę, by zdobyć jak największą część zyskowego tortu, jaką niewątpliwie stanowią MŚP.

Najlepiej rozwinięte firmy z tego sektora również mają do dyspozycji bardzo atrakcyjne pakiety z różnymi grantami. Płacąc odpowiednio dużo, klient otrzymuje bardzo szeroki wachlarz produktów i usług. Jedną z najlepszych ofert udostępnia BRE Bank z 99 kontami oraz Citi Handlowy w pakiecie CitiGold dla biznesu z zerowymi opłatami. Bardzo dobrą ofertą kredytową dysponują najwięksi gracze – PKO BP, Pekao S.A, a także Millennium. Godna polecenia jest również perspektywa finansowania w Kredyt Banku, BGŻ oraz BNP Paribas. Na tak rozwiniętym i konkurencyjnym rynku międzybankowym każde przedsiębiorstwo na pewno znajdzie dla siebie najbardziej odpowiednią ofertę na miarę własnych potrzeb i możliwości.

Bogaty wachlarz produktów skierowanych dla klientów firmowych ze strony banków jest gwarancją dobrej kondycji polskich instytucji kredytujących oraz coraz lepszego rozwoju przedsiębiorstw. Szczególnie istotne w czasach kryzysu jest dodatkowe wsparcie dla wzrostu przedsiębiorczości, które powinno wyjść od podmiotów wykonujących czynności bankowe. Brak odpowiedniej reakcji spowoduje trwale osłabienie w całej gospodarce, której silnikiem napędowym są małe i średnie przedsiębiorstwa.

Zawirowania na rynkach światowych w znaczącym stopniu odbijają się na sektorze MŚP w Polsce. Pewną stabilność gwarantuje duża konkurencyjność oferty bankowej dla firm oraz wysoki poziom rozwoju przedsiębiorczości. Posiadanie odpowiedniej zdolności kredytowej jest kluczowym kryterium w staraniach się o uzyskanie finansowania, dlatego niezbędne jest dbanie o osiągnięcie założonych celów biznesowych. Konsekwentne działania przedsiębiorców przyczyniają się do zwiększenia zaufania zarówno do polskiej gospodarki, jak i do zdrowego systemu bankowego. Brak banków i ich kapitałów byłby bardzo widoczny i bardzo bolesny – spowodowałby cofnięcie w rozwoju i zapaść gospodarczą, pogłębiającą się dodatkowo przez kryzysy gospodarcze. Nie do przecenienia jest rola instytucji finansujących podmioty firmowe

– przedsiębiorczość nie rozkwitałaby w tak zawrotnym tempie, uodporniona siłą polskiej sfery bankowej. Na tej płaszczyźnie rysuje się silna korelacja między rozwojem przedsiębiorczości a różnorodną ofertą banków dla MŚP.

Zakończenie

Sektor bankowy w Polsce jest dla małych i średnich przedsiębiorstw bardzo ważnym partnerem biznesowym. Zapewnia im niezbędny kapitał rozwojowy, prowadząc ekspansywną politykę kredytową (w 2011 r. silny wzrost akcji kredytowej o 20% w porównaniu z rokiem 2010). W czasach kryzysu gospodarczego, który w warunkach globalizacji rozprzestrzenił się i dotyka również kraje stabilne i odporne na wahania koniunktury, takie jak Polska, dostępność kredytów dla firm jest gwarantem rozwoju przedsiębiorczości. Pomimo zaostrzenia warunków kredytowych przez banki liczba odrzuconych wniosków o finansowanie systematycznie spada. Równocześnie zmniejsza się też liczba przedsiębiorców, którzy ubiegają się o kredyt, co ma związek z samoistną selekcją podmiotów, nie będących w stanie spełnić wymogów bankowych.

Przeprowadzona analiza oferty banków dedykowanej dla przedsiębiorców pokazała duże zróżnicowanie dostępnych produktów. Ma to związek z możliwościami kapitałowymi podmiotów jak i realizowanymi przez nie długofalowymi strategiami. Zdobywanie rynku polega na świadczeniu kompleksowych usług, również pod względem technicznym. Inną realizowaną strategią jest rozwój produktu. Dotyczy on podmiotów o niewielkich rozmiarach, które łączą wybrane produkty, niebędących sensu stricto bankowymi z tradycyjnymi usługami i tworzą nowe. Takie działanie sprzyja wypełnianiu występujących niszy rynkowych lub też ich tworzenie. Zdecydowanie bardziej pożądaną strategią jest dywersyfikacja, która daje dużo lepsze efekty.

Bankowość dla małych i średnich przedsiębiorstw w ostatnich latach bardzo zyskuje na popularności. Stała się ona ważnym strategicznym celem i dochodowym źródłem instytucji kredytujących. W czasach niepewności gospodarczej oraz licznych afer finansowych to banki stają się najpewniejszym źródłem pozyskania finansowania czy ulokowania zarobionego kapitału z zyskiem.

Bogaty wachlarz produktów bankowych dla firm stwarza szanse dla uzyskania dobrej kondycji przez polskie instytucje kredytujące oraz może przyczyniać się do rozwoju przedsiębiorstw. Szczególnie istotne w czasach kryzysu jest dodatkowe wsparcie dla wzrostu przedsiębiorczości, którego powinny udzielić podmioty wykonujące czynności bankowe (np. przez możliwość zdobycia kredytu na preferencyjnych warunkach dla przedsiębiorstw o ograniczonej zdolności kredytowej). Brak pomocy może przyczynić się do trwałego osłabienia w całej gospodarce, która napędzana jest przez małe i średnie przedsiębiorstwa.

Banki w rozwoju przedsiębiorczości w Polsce odgrywają kluczową rolę, dlatego też istnieje współzależność między ich ofertą skierowaną do sektora MŚP, a dynamicznym wzrostem gospodarki, która dzięki zdrowym podstawom potrafi w skuteczny sposób opierać się kryzysowi gospodarczemu, łagodząc jego negatywne skutki.

Literatura

- BIG InfoMonitor. (2012, wrzesień). *Wskaźnik bezpieczeństwa działalności gospodarczej – raport BIG*. Chynał, H. (2008). *Kredyty bankowe i inne formy finansowania poradnik dla małych i średnich firm*. Warszawa: Difin.
- Doliniak K. (2012, 4 lipca). *Ranking banków, czyli banki pewne na bank*. Pozyskano z: <http://www.forbes.pl/artykuly/sekcje/ranking-bankow-2011/ranking-bankow--czyli-banki-pewne-na-bank,19906,5>
- Forbes*. 2011, 10.
- Grzywacz, J. (2006). *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*. Warszawa: Difin.

- Korenik, D. (2006). *Innowacyjne usługi banku*. Warszawa: PWN.
- Kwiatkowska, M. (2012, 20 marca). *Parabanki kuszą ofertą kredytową małe firmy*. Pozyskano z: <http://serwisy.gazetaprawna.pl/msp/artykuly/602765,parabanki-kusza-oferta-kredytowa-male-firmy.html>
- Ministerstwo Gospodarki. (2012, kwiecień). *Trendy rozwojowe sektora MŚP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2011 roku*. Warszawa.
- NBP. (2012, styczeń). *Sytuacja na rynku kredytowym wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych I kw. 2012*. Warszawa.
- NBP. (2012, styczeń). *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw.2011 oraz prognoz koniunktury na I kw. 2012*.
- NBP. (2012, kwiecień). *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w I kw. 2012 oraz prognoz koniunktury na II kw. 2012*.
- Olczak, M.A. (2012, 3 lutego). *Małe i średnie firmy biorą kredyty z Europejskiego Banku Europejskiego*. Pozyskano z: http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/520584,male_i_srednie_firmy_biora_kredyty_z_europejskiego_banku_inwestycyjnego.html.
- PARP. (2011). *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. Warszawa.
- Przedsiębiorcy zawiedli się na Euro 2012. Nastroje najgorsze od trzech lat*. Pozyskano z: http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,12467102,Przedsiębiorcy_zawiedli_sie_na_Euro_2012__Nastroje.html.
- Rudnicka, W. (2012, 1 kwietnia). *Internet zmienia model współpracy przedsiębiorstw z bankami*. Pozyskano z: <http://edgp.gazetaprawna.pl/index.php?act=mprasa&sub=article&id=379345>.
- Styczek, D. (2012, 3 marzec). *Małe i średnie firmy przyciągają banki*. Pozyskano z: http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/513182,male_i_srednie_firmy_przyciagaja_banki.html.
- Styczek, D. (2012, 12 stycznia). *Prosty sposób na finansowanie*. Pozyskano z: http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/513183,prosty_sposob_na_finansowanie.html?utm_source=link&utm_medium=referral&utm_campaign=nastepny-artykul
- Szelągowska, A. (2011). Dostępność kredytów bankowych dla polskich przedsiębiorstw w świetle badań literaturowych. W: A. Szelągowska (red.) *Współczesna bankowość korporacyjna*. Warszawa: CeDe-Wu, 265-279.
- Uryniuk, J. (2012, 29 lipca). *Tylko 4 proc. przedsiębiorstw korzysta z faktoringu*. Pozyskano z: <http://serwisy.gazetaprawna.pl/msp/artykuly/605584,tylko-4-proc-przedsiębiorstw-korzysta-z-faktoringu.html>.
- Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. (2012). *Raport o sytuacji banków w 2011 r.* Warszawa.
- Wiatr, M.S. (2011). *Zarządzanie indywidualnym ryzykiem kredytowym. Elementy systemu*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie.

Źródła internetowe

www.aliorbank.pl
www.bankmillennium.pl
www.bgz.pl
www.bnpparibas.pl
www.brebank.pl
www.citibank.pl
www.getinbank.pl
www.ideabank.pl
www.ingbank.pl
www.kredytbank.pl
www.mim.firmy.bzwbk.pl
www.nordea.pl
www.pekao.com.pl
www.pkobp.pl
www.raiffeisen.pl

Wojciech Sadkowski, mgr, Uniwersytet Jagielloński, Instytut Ekonomii i Zarządzania.
Magister ekonomii międzynarodowej Uniwersytetu Jagiellońskiego (studia w latach 2007–2012). Jego zainteresowania badawcze to: bankowość korporacyjna, rachunkowość zarządcza, sektor małych i średnich przedsiębiorstw, upadłość przedsiębiorstw.

Wojciech Sadkowski, MA, Institute of Economics and Management of the Jagiellonian University.
MA in International Economics at the Jagiellonian University (studied between 2007 and 2012). Research interests: corporate banking, management accounting, small and medium enterprises, company bankruptcy.

Adres/Address: Uniwersytet Jagielloński, Instytut Ekonomii i Zarządzania
ul. prof. S. Łojasiewicza 4, 30-348 Kraków, Polska
e-mail: wojciech.sadkowski@uj.edu.pl.